JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة إدارة الإيرادات والتسعير في شركات الطيران

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة إدارة الإيرادات والتسعير في شركات الطيران

إدارة الإيرادات والتسعير في شركات الطيران دورة تدريبية مدتها أسبوع لمحللي إدارة الإيرادات ومحللي التسعير والمديرين التجاريين في شركات الطيران، تبنى حول خطة الأسعار والتحكم في المقاعد التي تحدد سلالم الأسعار وحدود الحجز ومستويات الحجز الزائد والعروض الإضافية لمجموعة من الخطوط. فتقلب الطلب وحدة أسعار المنافسين وسرعة التسوق الإلكتروني تجعل قرار كل مقعد حاسما للهامش. صممت جوبيتر برايم للتدريب دورة إدارة الإيرادات والتسعير في شركات الطيران للإدارات التجارية في شركات الطيران.

لماذا تهم إدارة الإيرادات والتسعير في شركات الطيران الآن

تتغير منحنيات الحجز أسرع من قبل، ويعيد المنافسون منخفضو التكلفة تسعير رحلاتهم يوميا، ويقارن المسافرون الأسعار والباقات عبر القنوات خلال ثوان. ومخططو الشبكة ينتظرون من إدارة الإيرادات ملء السعة الجديدة، والإدارة المالية تنتظر عائدا أعلى، والعملاء ينتظرون قواعد أسعار واضحة ومنصفة. والشركة التي تتوقع الطلب حسب فئة السعر وتحمي المقاعد للمسافرين الأعلى قيمة وتسعر الخدمات الإضافية عن قصد ترفع إيراداتها من الطائرة نفسها، أما التي تبيع بأسبقية الحجز فتترك إيرادات على كل رحلة. وتستند الدورة إلى منطق العائد الحدي المتوقع للمقعد Seat Revenue EMSR Expected Marginal، وقاعدة Littlewood لحماية المقاعد بين سعرين، والتحكم بسعر العطاء على مستوى O&D بين نقطة الانطلاق والوجهة.

المستفيدون من إدارة الإيرادات والتسعير في شركات الطيران

- المحللون الذين يحددون حدود الحجز ويتابعون الرحلات مقابل التوقعات
- موظفو التسعير الذين يصدرون الأسعار وقواعدها والعروض الترويجية
- المديرون التجاريون الذين يوازنون بين أهداف العائد ومعامل الحمولة لكل سوق
- موظفو المنتجات الإضافية الذين يصممون الباقات والمقاعد وعروض الأمتعة
- موظفو إيرادات الشبكة الذين يديرون تدفقات المسافرين المتصلة عبر المحاور

ويستفيد مكتب إدارة الإيرادات وزملاؤه في التسعير أكثر من غيرهم حين يحضرون معا، لأن هيكل الأسعار والتحكم في المقاعد يجب أن يعملا نظاما واحدا.

قدرات إدارة الإيرادات والتسعير في شركات الطيران

تنقل كل قدرة بيع المقاعد من قواعد ثابتة إلى قرارات مبنية على التوقعات تحدد أي مسافر يحصل على أي مقعد وبأي سعر.

- توقع طلب الرحلات حسب فئة السعر وفترة الحجز مع تقدير الطلب غير المقيد — محللو إدارة الإيرادات
- حساب مستويات الحماية وحدود الحجز بمنطق EMSR — مراقبو المخزون
- تحديد مستويات الحجز الزائد التي توازن بين المقاعد الضائعة وكلفة رفض الصعود — المديرون التجاريون
- تصميم هياكل الأسعار بالحواجز والقواعد وعائلات الأسعار ذات العلامة — فرق التسعير
- تطبيق أسعار العطاء O&D لقبول المسارات المتصلة أو رفضها — موظفو إيرادات الشبكة
- قياس أداء الإيرادات بالعائد ومعامل الحمولة والإيراد لكل مقعد كيلومتر متاح — القيادة التجارية

مصطلحات إدارة الإيرادات والتسعير في شركات الطيران الأساسية

- فئة الحجز — وعاء في المخزون مرتبط بمستوى سعر وشروطه، يفتح أو يغلق للتحكم في المبيعات.
- مستوى الحماية — عدد المقاعد المحجوزة للطلب الأعلى سعرا المتوقع أن يحجز لاحقا.
- المقاعد الضائعة — مقاعد تقلع فارغة رغم وجود طلب عليها بسعر ما.
- سعر العطاء — أدنى إيراد يجب أن يحققه قطاع الرحلة من حجز جديد قبل إتاحة المقعد.
- حاجز السعر — قاعدة مثل الشراء المسبق أو رسوم التغيير تفصل المشترين الحساسين للسعر عن الحساسين للوقت.
- الإيرادات الإضافية — دخل من منتجات اختيارية مثل اختيار المقعد والأمتعة الإضافية وأولوية الصعود.

إدارة الإيرادات والتسعير في شركات الطيران يوما بيوم

اليوم 1: إيرادات الطيران وسلوك السوق

- مبادئ إدارة الإيرادات — المقاعد القابلة للتلف والطلب المجزأ
- منحنيات الحجز وشرائح العملاء — سلوك الترفيه والأعمال والمجموعات
- رصد أسعار المنافسين — الموقع السوقي والاستجابة السعرية
- دورة عمليات إدارة الإيرادات — التوقع والتحسين والتحكم والمراجعة
- مراجعة خط أساس الإيرادات — العائد الحالي ومعامل الحمولة والطلب المفقود

اليوم 2: التوقع والتحكم في المخزون

- توقع الطلب حسب فئة السعر — أساليب الالتقاط والبيانات التاريخية
- تقدير الطلب غير المقيد — الحجوزات المفقودة بسبب إغلاق الفئات
- قاعدة Littlewood ومنطق EMSR — مستويات الحماية وحدود الحجز
- فئات الحجز المتداخلة — هيكل المخزون وشاشات الإتاحة
- تقييم حجوزات المجموعات — كلفة الإزاحة وقرار القبول

اليوم 3: الحجز الزائد وإيرادات الشبكة

- توقع عدم الحضور والإلغاء — معدلات الحضور لكل رحلة
- نماذج الحجز الزائد — المقاعد الضائعة مقابل كلفة رفض الصعود
- إدارة إيرادات O&D — قيمة المسافر المحلي مقابل المتصل
- التحكم بسعر العطاء — قواعد قبول المسارات أو رفضها
- نقطة البيع واتجاه الطلب — توازن إيرادات الشبكة

اليوم 4: التسعير وهيكل الأسعار والخدمات الإضافية

- تصميم هيكل الأسعار — سلالم الأسعار والحواجز والقواعد
- عائلات الأسعار ذات العلامة — الباقات ومسارات الترقية
- التسعير الديناميكي — الأسعار المستمرة والاستعداد للدفع
- تصميم الإيرادات الإضافية — المقاعد والأمتعة ومنتجات الأولوية
- الأسعار الترويجية — تحفيز الطلب مقابل خطر تآكل الإيراد

اليوم 5: التطبيق العملي لخطة الأسعار والتحكم في المقاعد

- تمرين التوقع — تطبيق أساليب الالتقاط وتقدير الطلب غير المقيد
- تمرين المخزون — تطبيق حماية EMSR ومستويات الحجز الزائد
- حالة تسعير — تطبيق عائلات الأسعار وباقات الخدمات الإضافية
- لوحة أداء الإيرادات — العائد ومعامل الحمولة وRASK والطلب المفقود
- خطة الأسعار والتحكم في المقاعد — الأسعار والحدود والحجز الزائد والخدمات الإضافية

تطبيق إدارة الإيرادات والتسعير في شركات الطيران بعد الدورة

- مراجعة منحنيات الحجز على ثلاثة خطوط وتعديل مستويات الحماية حيث يضيع الطلب المتأخر عالي السعر.
- مقارنة معدلات الحضور الفعلية بإعدادات الحجز الزائد الحالية واقتراح مستويات جديدة للموسم التالي.

أسئلة حول إدارة الإيرادات والتسعير في شركات الطيران

ما إدارة الإيرادات والتسعير في شركات الطيران، ولماذا تهم الآن؟

هي ممارسة توقع الطلب وتحديد الأسعار والتحكم في إتاحة المقاعد لتحقيق أعلى إيراد من كل رحلة. وتهم الآن لأن تقلب الطلب وسرعة إعادة تسعير المنافسين والتسوق الإلكتروني تجعل كل قرار مقعد مؤثرا.

ما الأدوار الأكثر استفادة من دورة إدارة الإيرادات والتسعير في شركات الطيران؟

يستفيد محللو إدارة الإيرادات ومحللو التسعير والمديرون التجاريون وموظفو المنتجات الإضافية وموظفو إيرادات الشبكة أكثر من غيرهم. فهم يقررون الأسعار المفتوحة وعدد المقاعد المحمية وطريقة تجميع المنتجات.

كيف تختلف دورة إدارة الإيرادات والتسعير في شركات الطيران عن دورة تمهيدية في إدارة شركات الطيران؟

تشرح الدورة التمهيدية في إدارة شركات الطيران جميع وظائف الشركة بمستوى عام. أما دورة إدارة الإيرادات والتسعير في شركات الطيران فتتعمق في وظيفة واحدة، من التوقع وحدود الحجز والحجز الزائد والتحكم O&D إلى هيكل الأسعار وتسعير الخدمات الإضافية.

ماذا تعود به من دورة إدارة الإيرادات والتسعير في شركات الطيران؟

تعود بخطة أسعار وتحكم في المقاعد تتضمن توقعات الطلب، ومستويات الحماية، وإعدادات الحجز الزائد، وعائلات الأسعار، والعروض الإضافية، ومقاييس أداء الإيرادات لمجموعة من الخطوط.

إدارة الإيرادات والتسعير في شركات الطيران: الطريق إلى الأمام

تحدد خطة الأسعار والتحكم في المقاعد أولا فئات الحجز التي تغلق مبكرا على الرحلات عالية الطلب. ويشغلها محللو إدارة الإيرادات يوميا، ويوائم فريق التسعير أسعاره معها، ويراجع المديرون التجاريون نتائجها أسبوعيا. وبعد أول موسم كامل تستحق دقة التوقعات ونسبة الإقبال على عائلات الأسعار مراجعة جديدة للتأكد من بقاء الخطة متوافقة مع سلوك العملاء.